

2024.2

別冊 Vol.18

企業診断ニュース

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士

	11月4日は
	中小企業
	診断士の日

県協会のご紹介

会員診断士からのメッセージ

「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果





令和6年2月1日発行

編集発行人:野口 正
印刷:株式会社エーカーズ

本誌掲載の論文ならびに資料の掲載は当協会の承認を要す

巻頭のご挨拶

- 1 『企業診断ニュース』別冊 Vol.18 の発行にあたって 松枝 憲司

県協会のご紹介

- 2 栃木県中小企業診断士会
3 群馬県中小企業診断士協会
4 埼玉県中小企業診断協会
5 千葉県中小企業診断士協会
6 東京都中小企業診断士協会
7 愛知県中小企業診断士協会
8 福井県中小企業診断士協会
9 大阪府中小企業診断協会
10 香川県中小企業診断士協会
11 愛媛県中小企業診断士協会
12 福岡県中小企業診断士協会
13 大分県中小企業診断士協会
14 沖縄県中小企業診断士協会

会員診断士からのメッセージ

- 16 企業内診断士を楽しむ!～企業内でこそ輝く中小企業診断士を目指して～
東京都中小企業診断士協会 佐々木 静
- 18 低空飛行な企業内診断士活動の軌跡
大阪府中小企業診断協会 西田 健祐
- 20 企業内診断士になったから実現したこと
愛知県中小企業診断士協会 藤本 隆
- 22 「企業内診断士でもできる」はたくさん!
副業を通じてやってみたいことに果敢に挑戦
埼玉県中小企業診断協会 藤原 彩香

報告

- 24 「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果

中小企業診断士チャンネルを公開中!

一般社団法人中小企業診断協会では、「中小企業診断士の仕事」PR動画の最優秀賞に選定された作品等をご覧いただける中小企業診断士チャンネルをYou Tube上に公開中です。チャンネル登録のうえ、ぜひご覧ください。
https://www.youtube.com/channel/UCkxT_hUwdl0f09C23GiJDQ

『企業診断ニュース』別冊 Vol.18の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会
会長

松枝 憲司

コロナ禍が収束し、インバウンドもコロナ前を超える勢いで回復しており、全国いたるところで多くの外国人観光客の姿を目にするようになりました。新たなフェーズでの社会経済の活性化や事業活動の回復が期待されています。一方で、各国でのインフレの進行、エネルギー・原材料価格の高騰、賃上げ等、中小企業事業を取り巻く環境は激変しており、中小企業診断士の支援が一層必要となっています。

さて、一般社団法人中小企業診断協会では、皆様にご愛読いただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊 Vol.18を発行いたしました。これは、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの一つとして実施するものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の皆様をはじめ、行政や中小企業支援機関、地域金融機関、大学や連携する他土業の皆様、私どもの都道府県協会における職域拡大の取組みや、所属する会員診断士に対する人材育成事業等の特色ある活動について、広くご理解いただくことを目的としております。今回は、企業内診断士として、さまざまな形で活動する会員診断士からのメッセージに加え、2020年11月に実施した「中小企業診断士活動状況アンケート調査」の結果も掲載しております。

当協会では11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後一週間程度を目安に、各都道府県協会ともどもイベントの開催を中心として、中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。中小企業診断士一人ひとりの地道な自己研鑽が前提となりますが、今後もこの取組みに注力し、中小企業診断士のブランディングに大いに寄与するものと期待しております。

昨年から無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済が本格的に開始されたこと等もあり、残念ながら倒産件数はコロナ前の水準に戻っております。このような状況に対処するため、西村康稔経済産業大臣（当時）からは、関係機関が一丸となって、挑戦意欲のある中小企業に対する経営改善や再生支援を強化するよう要請がありました。これに応えるためにも、各都道府県の会員診断士の皆様には、地域の事業者に対する経営改善と再生支援のさらなる取組みをお願いいたします。日本経済の回復において、中小企業診断士の果たすべき役割は大きく、皆様がそれぞれの力を発揮することを願っております。

そして、本誌が、中小企業診断士や私どもの都道府県協会へのご理解の促進に少しでも役立ちましたら幸いです。

令和6年2月

栃木県中小企業診断士会

地域の診断士専門家チーム「ティフ研」(企業内診断士研究会)の活動に参加しよう!
～地域の組織内診断士と関係者の皆様の活性化を図る～

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆ティフ研の活動概要——HP・SNSでも紹介中

ティフ研は、地域の組織内診断士と関係者による専門家集団です。当協会内ならびに埼玉県中小企業診断協会や群馬県中小企業診断士協会等の企業内診断士団体の連携先との、地域ネットワークやチームワークを大切にしています。

最近ではオンラインメンバーシップも開設し、県外広域の中小企業診断士や専門家にもご参加いただいています。また、組織内中小企業診断士協会の賛助団体に、中小企業診断士の団体として初めて登録いただき、地域の皆様にも多種多様な交流や便益をご享受いただいています。

◆春のトピックス——北関東信越ブロックフォーラム等

中小企業診断協会や北関東信越ブロック各県協会後援の「北関東信越ブロック中小企業診断士フレッシューズフォーラム2023」を主催、70名超の広域の中小企業診断士をお迎えし、ブロック各県の会長等にもご来訪いただきました。

また、群馬県中小企業診断士協会会長をお迎えしたオンラインサロンの特別講演や、「地域一番コンサルタント」をお迎えした動画配信チャンネルでの「春の特別対談会」も行っています。

◆夏のトピックス——広域合同研究会合同研修合宿等

栃木県と3県より多数の有志・同志が参加した「合同研究会中小企業診断士合同研修合宿」を主催、2日間で計12名をお迎えし、施設見学会・経営者座談会・理事会談等、盛りだくさんの内容で開催しました。

また、近隣図書館と連携した「ビジネス支援講座【副業セミナー】」を3ヵ月連続で主催、当協会の活性化を図る「活性化委員会」活動を始めたほか、地域の組織内診断士と関係者によるさまざまな各種コミュニティやコンサルティング活動も行っています。



年次フォーラムを広域オンライン開催



合同研修合宿でリアル親睦と研鑽



図書館で主催したセミナー



HP



Blog



X



Instagram



YouTube

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆企業内診断士のサードプレイス!「企活研」の「リサーチプロポーザル」

企業内診断士活躍研究会(通称:企活研)は、企業・組織内診断士の「悩み相談の場」「勉強の場」「活躍の場」を創る、目的達成のための自由参加型プラットフォームを目指している研究会です。

活動の一環として、メンバーによる「リサーチプロポーザル^{※1}」事業を実施しています。本事業は、中小企業診断士のプロボノ活動として、診断事例の収集、若手の経験蓄積、ポイント獲得を目的に実施している事業です。

具体的には、経営者の方と簡易契約を交わし、無料で3回の診断、経営助言、調査結果発表のサービスを受けることができる代わりに、診断させていただいた結果は、研究会内で診断知識研鑽のための資料として、匿名で情報共有・活用をさせていただいています。

事業は、1案件ごとに2~3名のチームを組み、本業のある企業内・組織内診断士にとって1人で行うには荷が重い案件を、各本業の専門分野・知識を活かしながら協力実施しています。本業で忙しい方、診断経験・機会の少ない方であってもご参加いただけるような仕組みとしました。

※1 本来は研究の目的や計画を記す研究計画書のことです。本事業では、診断士間の事例研究のための調査、提案内容を含む一連の資料をまとめ、共有する事業を総称しました。

【実施例】宿泊施設のリサーチプロポーザル事業

- 群馬県内の老舗宿泊施設。事業承継を行ったもののコロナ禍の影響で営業不振。
- 借入額も大きく資金的余裕なし。無料であれば専門家の意見も聞きたいとの打診。
- 食分野の専門家、マーケティング専門家、弁護士兼中小企業診断士の3名でヒアリング診断。
- 営業不振だけでなく、事業承継時の株式移転(分散化)等の問題が明らかに。
- 法的アドバイスも含めた今後のリカバリー策について、具体的助言を実施。

本件は、事業承継の事前準備の大切さを感じることができた案件です。診断先の若社長も将来不安をある程度払拭できたようで、現在は飲食事業の準備を進めるなど前向きな経営をされています。

当研究会にご興味のある方がおられましたら、ぜひお気軽にお声がけください。

埼玉県中小企業診断協会

埼玉県協会研修部の取組み、会員のスキルアップを全力で応援

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆「中小PMI支援専門家養成研修」を開催

中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と（一社）中小企業診断協会の連携（令和4年3月）を受け、M&A実施後の統合作業（PMI：Post Merger Integration）を支援する専門家の育成と体制の整備が課題となっています。

当協会は先行取組み協会として、2023年9月～11月にかけて、「中小PMI支援専門家養成研修（全6回+オプション講座）」を開催しました。

本研修の特徴は、①国が推進する「中小PMIガイドライン」に準拠した内容を学べること、②講師陣は中小企業基盤整備機構や中小企業庁ガイドライン策定委員、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター、金融機関等と連携し、M&AやPMIの実績が豊富な7名で構成したこと、③知識のインプットだけでなく、ロールプレイング演習や模擬セミナー等のアウトプットの場を設け実践的な内容にしたこと、です。

当協会を含む9県協会から73名の会員診断士がハイブリッド形式で参加し、アンケートでは参加者の研修満足度も高く、早くも来年度追加開催への期待が寄せられており、前向きに検討を開始しています。



ロールプレイング演習

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆全国初!! 連携型で企業内診断士が取り組むプロボノ実証実験事業について

当協会では、（一社）中小企業診断協会に採択された「企業内診断士におけるプロボノ活動の支援に向けた実証実験事業」を活用し、全国初ともいえる公的機関の診断士有資格者との連携で、プロボノ実証実験事業を進めています。

本事業は、会員企業内診断士が国（関東経済産業局）・県（埼玉県）・支援機関（中小企業基盤整備機構）等の診断士有資格者（業務外での研究会活動）と中小企業支援策の提案を中心とする診断助言活動を行うことで、実務能力向上を図るものです。事業提案者が国家公務員在職時の取組み経験を基に実施する事業で、「企業内診断士のスキルアップと実務従事要件取得」を目指します。

本稿執筆時（2023年11月下旬）は参加者の募集段階ですが、会員企業内診断士や受入先の商工会議所をはじめ、国や支援機関からも高い期待が寄せられており、関係者全員で盛り上げていきたいと考えています。



当協会定例会でのプレゼンの様子

千葉県中小企業診断士協会

「顔が見えるアットホームな千葉県協会」を幅広くPRします！

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆2023年6月より「広報部」が新設されました

当協会では、2023年6月に組織改正を行い、広報部が新設されました。併せて会員が参画する仕組みとして、これまで当協会のPR機能を担っていた「アンフィニ（協会誌）編集委員」「HP編集委員」「イベントレポートチーム」も広報部の傘下となり、各チームの活動がさらにつながりやすくなりました。

広報部の業務分掌、ミッションについては右図のとおりです。

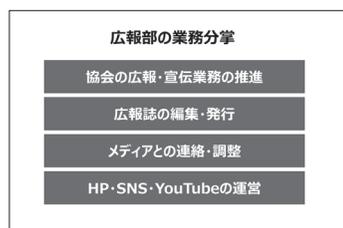
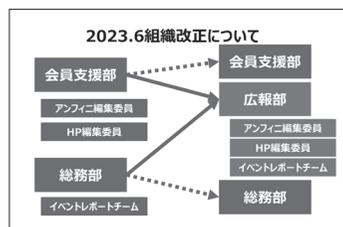
ステークホルダーの方々など多方面に向け、活動の「見える化」のために各チームが連携しながら、当協会の良さをすべての方に伝え続けてまいります。

また、2023年12月には3つのチームが合同で集まり、それぞれの活動を共有化しました。終了後にはお約束の懇親会も！

当協会では、会員の方々がさまざまな機会に参画することで協会内の人脈形成の場をつくり、「顔が見えるアットホームな協会」を常に心がけています。

私たちと一緒に、当協会を盛り上げていきませんか？皆様のご参加をお待ちしています。

なお、2023年11月より当協会の事務所が移転しました。詳しくはHP等をご確認ください。 <https://chiba-smeca.com/>



アンフィニ（協会誌）編集委員



HP編集委員



イベントレポートチーム



会議終了後の懇親会

東京都中小企業診断士協会

2階層の組織によりきめ細やかに会員を支援

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会は、本部とエリア単位の6支部（中央・城東・城西・城南・城北・三多摩）から構成されています。本部では、全会員共通の事業機会、専門・実務教育およびサービスを提供し、各支部では、担当地域の各市区町村や支援団体と連携した事業機会、独自の能力開発プログラムやサービスを提供しています。この結果、会員の皆様は、本部と支部の2つの組織からきめ細やかな支援を受けることができます。

これまででは、本部の活動をご紹介してまいりましたが、今回は各支部の取組みをご紹介いたします。

◆体系化された能力向上プログラム「城南プログラム」の実施（城南支部）

東京協会城南支部では、昨年度よりコンサルティングスキル・ノウハウ習得の教育プログラム（通称：城南プログラム）を実施しています。各部にまたがっていたカリキュラムを、レベル別（基礎、応用、実務）と種別（診断士基礎、業種別、機能別、ライフサイクル、受託事業）に体系化して提供しています。

この背景には2点あります。1つ目は、支部会員アンケートによりスキルアップの機会への期待が高いことです。2つ目は、行政・支援機関からより実効性のある高度な助言を求められていることです。城南プログラムを通じて、行政・支援機関の期待以上の成果を上げられる中小企業診断士の育成を図っています。城南支部会員はもちろんのこと、支部限定以外のカリキュラムは東京協会会員にも開放しています。

初年度の令和4年度は、21本のカリキュラムを提供し、延べ767名が受講しました。アンケート結果からは、「城南コンサル塾で学んだことを復習できた」「企業内診断士としても、支援への心構えが参考になった」などの意見が上がっています。

令和5年度はさらに、10本を超えるカリキュラムを提供しています。今後も内容を充実させて、会員のスキルアップに役立つように運営してまいります。

カリキュラム一覧		
基礎	コンサルティング基礎	録画視聴
基礎	インタビューの基礎技術	録画視聴
基礎	EXCEL活用方法	録画視聴
基礎	診断士としての心構え	録画視聴
基礎	独立診断士になるための診断・営業スキル	録画視聴
基礎	国際派診断士の基礎	録画視聴
基礎	知財外国出願の基礎知識	リアル
応用	飲食業診断の実務	録画視聴
応用	小売業診断の実務	録画視聴
応用	製造業診断の実務	録画視聴
応用	SDGs・環境経営	録画視聴
応用	中小企業のBOP策定支援＋見直し支援の実務	録画視聴
応用	DX入門と中小企業診断士としての関わり方	録画視聴
応用	webマーケティング	録画視聴
応用	中小企業の人材採用支援の実務	録画視聴
応用	財務分析支援セミナー	録画視聴
応用	ファシリテーションの活用	リアル
応用	伴走支援のためのコーチングセミナー	リアル
応用	事業再生支援	録画視聴
応用	スモールM&Aの支援手法とリアル買収事例	録画視聴
応用	事業承継支援の進め方	録画視聴
実務	創業支援について	録画視聴
実務	中小企業の伴走支援に関する実務のポイント	録画視聴
実務	大田区工場入居診断事業に学ぶ経営診断×2回	リアル
実務	大田区あっせん融資診断事業専門家養成×2回	リアル
実務	経営改善計画策定支援の進め方	リアル



愛知県中小企業診断士協会

独立を目指す中小企業診断士のための「プロ魂塾」

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会では、2022年10月から5ヵ月連続で、約10年ぶりに「プロ魂塾」を開催しました。タイトルにあるとおり、将来独立を目指す中小企業診断士や開業して間もない独立診断士に向けた即効性のある内容の研修です。

講師陣は、当協会会員から選りすぐった独自の専門性を有する5名で形成し、それぞれの専門知識を惜しげもなく公開していただきました。講座のポイントは、3つあります。

ポイント1「学ぶ」

講師からテーマごとに専門性の高いスキルを学べます。

ポイント2「気づく」

先輩の体験談は当塾の宝。自分を客観的に眺めてみる、気づきの機会を提供します。

ポイント3「繋がる」

同期の仲間や講師との交流は、刺激あり、励みあり。絆が独立後のあなたを支えます。

細江英明先生 「私の中小企業診断史」

道家睦明先生 「いいものを『継続的』に提供する仕組み：実践編」

藤井健太郎先生 「知的資産：SDGsによる経営力再構築伴走支援」

森竜也先生 「自社の道標となる事業計画の策定支援法」

原田俊明先生 「原価管理事業再生と創業支援の『意外な？』共通性」

当協会では今年度も「プロ魂塾」の開催に向け、新たな講師陣の選定を進めています。他県協会の方もご参加いただけますので、当協会のHPをチェックしていただき、ぜひご参加ください。終了後には毎回、講師を交えた懇親会も開催し、参加者の親交を深めています。



細江英明氏の研修風景



原田俊明氏の研修風景

福井県中小企業診断士協会

県内の中小企業診断士を「仕事」と「同志づくり」で応援しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆受託診断事業を開拓し、独立を支援しています

当協会では、中小企業診断士の独立開業を支援するため、公的機関や民間企業から業務を受託した際、経営診断、計画策定、市場調査、セミナー講師、審査員など経営にかかると多岐にわたるニーズに対し、中小企業診断士の知識・知見を活かして支援を行っています。このような中小企業診断士並びに当協会の活動を広く知っていただくため、



2023年11月8日に「中小企業診断士の日」イベントとして、福井大学文京キャンパスにて国際地域学部課題解決探求プロジェクトと連携し、「福井で働くやりがいと地域発展への貢献～中小企業診断士の役割～」と題した講義、および探求活動ごとに分かれた学生グループに対し、課題の捉え方や解決に向けた助言を行いました。福井大学の学生、中小企業診断士の合計74名が参加しました。

県内でプロコンとして活躍したい方、当協会の活動に参加しませんか。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種で働く中小企業診断士の皆さんの交流と自己研鑽の場を提供しています

当協会には、支援機関や金融機関をはじめ、県内企業に勤務する中小企業診断士約50名が参加しています。異業種で働く企業内診断士の皆さんの交流促進と会員同士の支援ノウハウの共有を目的に、「例会・会員研修委員会」を行い、会員診断士の知見向上や相互研鑽を目的に、月例研修会、金融機関や他土業も参加するオープン例会、県外や海外の視察研修を企画・実施しています。



中小企業診断士には、個別中小企業の経営支援を担う役割がありますが、中小企業が活躍するためには、地域全体を活性化させていく必要があります。そこで、零細性の高い観光産業の活性化を支援する取組みとして、「観光産業化研究会」を立ち上げ、県内各自治体を対象に調査研究を行い、自治体や観光協会などに提案を行っています。

また、平成30年からスタートした事業承継研究会では、事業承継に関連する多くの側面を探求し、有益な情報を参加者と共有しています。さらに、福井県事業承継・引継ぎ支援センターとの共催で、事業承継ビジネスとの関わり合いと題し、親族承継計画作成セミナーを現在進行形でリアル開催しています。

県内企業にお勤めの中小企業診断士の皆さん、当協会の活動に参加し、人脈づくりと資質向上を図りませんか。

大阪府中小企業診断協会

中小企業診断士の資格取得後の活動を後押しする取組み

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

「ゆるつなカレッジ」は、診断士フレッシューズが円滑に中小企業診断士の世界に入っていけるようにと2018年度から始めた活動です。1年間に全5回のシリーズで開催し、2023年度時点の累計申込者数は300人を超えており、人気コンテンツとなっています。

多様な診断士像に対応するため、あるべき姿やノウハウを提示するのではなく、ワークや先輩診断士の話などから、自分にとっての中小企業診断士の在り方やスキルアップ方法などを参加者自身に考えてもらうことを主体としています。また、ゆるつなカレッジを通して、同時期に合格した仲間とのゆるい関係を築き、情報交換や活動の連携などがしやすいネットワークづくりも目指しています。

特徴として、卒業生が運営の中心となって関わっている点が挙げられます。前2期の卒業生が「UTA（ゆるつなティーチングアシスタント）」として参画し、毎年1期分のUTAが入れ替わっていきます。自分が受講した経験を生かし、より良いコンテンツづくりに日々奮闘しています。

もう一つの特徴として、大阪府協会が提供するプログラム以外に、参加者やUTAなどが任意で開催する「スピンオフ」があります。テーマは自由で、親睦を深めたり情報交換を行ったりしています。2023年度の一例を挙げると、「診断士としての志の磨き方」、「ゆるつな南大阪診断士の会」、「人生100年時代 セカンドキャリアを準備・歩み始めた診断士の取組み」など真面目なものもあれば、飲み会もありで、こちらも多くの人が積極的に参加しています。

今後もゆるくつながりながら、楽しく活動できる環境を作っていきたいと考えています。



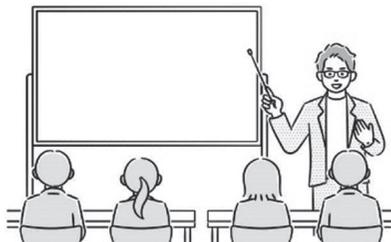
香川県中小企業診断士協会

会員それぞれの専門性を実践で活かし、お役立ちできる機会を提供

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆会員がポリテクセンター「生産性向上支援訓練」の講師を担当

当協会は、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構の支援事業の一つ「職業能力開発促進センター（ポリテクセンター）」に実施機関として登録しています。具体的には、全国にあるポリテクセンターのうち23カ所に登録し、各地のポリテクセンターが主催する企業社員向けオープンセミナー・社内研修に、講師として会員を派遣します。



協会内で現在、講師メンバーに入っている会員は約40名。副業OKの企業内診断士の方も活躍されています。県外在住会員が多い特

性を活かし、会員の居住地に近い案件は、そのエリアの会員に講師をご担当いただくという流れです。

今回、講師をご担当いただいた会員の方に、講師として研修を実施された感想などを伺いました。

〈ポリテクセンター講師をして良かったこと〉

「全国各地に行けること。テキストを作成する、研修を実施する過程で知識の振り返りができること」

「オープン講座ではさまざまな企業様へ、オーダー講座では特定業種の企業様へ、それぞれの導入アプローチを検討・準備し、講義に臨むことで、経営コンサルタントとしての視野が広がりました。たとえば、SDGsに関するテーマは時事的ネタが豊富なため、その収集に時間を割くことで、情報の陳腐化防止にも役立っています」

〈印象に残る出来事〉

「規模は大きいのに、これまでほとんど研修を行ったことがない企業が意外と多い。研修慣れしておらず、活発な意見が出にくいこともあるが、そういった企業において、人材研修の重要性と効果性を認識できる良い機会だと思う」

「研修講師としての経験を積みきっかけになったお仕事。企業様にとっては、初めて社外研修を受ける方も少なくありません。研修があったおかげで、あの社員は救われましたとお声は、今までで一番印象に残り、嬉しく思いました」

「6時間という長丁場で、深く互いに理解し合える時間は、組織にとっての財産になるという確信が持てました。「知識を得る」ことのほかに、普段の業務以外での価値観を共有していただく意識を今後も大切にしていきます」

「特定企業向けのカスタマイズでの講座を対応した後、事業の担当者と対象企業の担当者の方から、来年度もお願いしますとご依頼をいただいたことは、大変嬉しく記憶に残る出来事でした」

「オーダー講座を担当させていただいた県外企業様から、翌年度も同じテーマの依頼をいただくだけでなく、個別の経営支援相談をいただけた」

そのほか、講師として今後、「香川県中小企業診断士協会の特徴ある活動として、全国的なポリテクセンター講師活動を推進していきたい」「引き続き、受講者や企業の生産性向上に役立てるよう頑張ります」といった声も多数ありました。

ご自身の専門性を実践で活かせる機会にご関心のある方は、ぜひ当協会までお問い合わせください。

<https://shindan-kagawa.org/>

愛媛県中小企業診断士協会

地域に貢献する「提案型」組織に向けた継続的な活動の積み上げ

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆事業系食品ロス削減啓発事業 削減実施企業を招いてのセミナー開催

愛媛県県民環境部循環型社会推進課からの受託事業として、事業者の食品ロス削減啓発セミナーを開催しました。本事業は3カ年にわたる継続事業の一環であり、企画提案段階から県に働きかけて実現した事業になります。

一昨年度は、ロス発生状況や企業取組みについてアンケートを中心とした実態調査、昨年度は、製造現場に入っでの改善提案と実行支援、そして今年度は、県内食品関連事業者とその成果の普及を図るためのセミナー実施という位置づけです。

県内事業者が広く参加できるよう、東予・中予・南予の3会場で開催され、各地域で食品ロス削減を実施した企業が取組み内容を発表し、支援した中小企業診断士が補足解説をしました。

実施企業の登壇により、改善取組みにおける現場の生の声を伝えることができ、加えて、食品ロス削減が生産性向上にも寄与するという観点を中小企業診断士が解説することで、参加者の食品ロス削減に対する関心の高まりをアンケート結果からも実感できました。



東予会場での食品ロス削減セミナーの様子

◆「中小企業診断士の日」イベント 企業内診断士の資格活用事例

2023年11月4日（土）、企業内診断士の資格活用をテーマに「中小企業診断士の日」イベントを実施しました。

第1部では2名の企業内診断士による事例発表、第2部では4名の企業内診断士をパネリストとしたパネルディスカッションを行い、計6名のさまざまな立場・視点から、組織の副業規程の状況、協会事業への関わり方、本業とバランスをとるための時間の確保、周囲の理解を得る大切さなど、実体験に基づく知見を共有いただきました。



第1部事例発表後の質疑応答の様子

また、第3部では当協会の山本久美会長より協会の活動紹介が行われ、企業内診断士にも積極的な参画を望む旨が伝えられました。協会への要望として企業内診断士から上がった声の1つには、情報発信のあり方の見直しがあり、導入段階のkintoneの活用検討を進めているところです。

福岡県中小企業診断士協会

当協会のイチ押し!の活動をご紹介します

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆令和5年度企業内診断士交流会を実施

2023年9月30日(土)、当協会初めての試みとして「企業内診断士交流会」を開催いたしました。普段は別々の企業にお勤めの企業内診断士の方同士が、情報交換やお互いの悩み相談などをできる場の提供、という企画がようやく実現しました。

当日は、22名の企業内診断士に運営担当の会員サポート委員会メンバーも加わり、5つのグループに分かれてディスカッション形式で進行了しました。実務ポイントの獲得やスキルアップ、副業や独立に向けての悩みなど、企業内診断士ならではの具体的なテーマについて各グループで討議を行い、その後、各グループより発表が行われました。

交流会の後は、会場を近くの居酒屋に移して懇親会を開催しました。ディスカッションの続きで大いに盛り上がり、さらに交流を深めることができました。



プロコン向けのイチ押し!の活動

◆プロコン養成塾福岡2023の開催

当協会では、プロのコンサルタントとして独立を考えている方や独立して間もない方、また業務の幅や深さを広げたい各士業・専門家の方を対象に、毎年「プロコン養成塾福岡」を開催しています。コンサルタントとして活躍するためのマインドセットや開業にあたっての足場固め、開業早期に収益を実現するための知識や手順など、第一線で活躍されている先輩コンサルタントが実践的な手法を惜しみなく提供する2日間のセミナーです。



例年、他県からの参加も多く、2023年度も受講生13名中6名が県外からの参加でした。参加者からは、「会報誌を見て参加した。他にはない充実した内容でとても良かった」とのお声をいただき、大変好評にて無事終了しました。

2024年度も開催予定ですので、「稼げるプロコン」を目指される方は、ぜひご参加ください。

大分県中小企業診断士協会

地域に根ざした中小企業診断士の活動を目指して

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

1. 月次研修会

外部講師や当会会員を講師として、会員への情報提供、スキルアップ等を目指して企画しています。原則として、第3水曜日の19時からハイブリッドで開催しています。まずは参加してみましょう。



2. 自主研究会

中小企業診断士としてのスキルアップのために、自主的な研究活動を行うグループを設立することを支援しています。中小企業の経営課題として多い、ものづくり支援や事業承継、IT支援等のテーマを選定し、仲間を募った活動を支援しています。

3. 相談会事業

当協会では大分県立図書館、別府市等と連携して、無料相談会を開催しています。中小企業診断士の相談スキルを磨き、実地経験を積むことは、診断士活動の最初のステップです。その相談員は適宜、募集を行います。



4. 3県合同研修会

県域を越えて診断士同士が交流し、相互研修と情報交換を行うことにより、中小企業診断士としての資質の向上を図るものです。九州地域においても、県境を越えると中小企業を取り巻く環境や、支援に関わる機関等の事情が異なるとともに、各県協会で独自の強みを活かした活動を行っていますが、その実態を学び合う機会の1つとして企画しています。

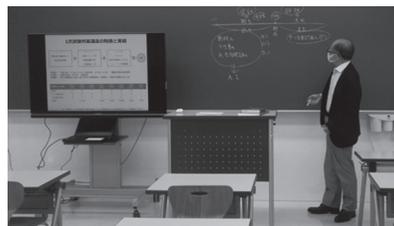


5. プロボノ活動

(一社) 中小企業診断協会の実証実験事業を活用し、プロボノ活動を企画・実施することがあります。企業内診断士や支援経験の少ない中小企業診断士数名でチームを構成し、実地にて事業者支援を行います(当該事業者への報告会を含め、4～5回の面談を実施)。指導役としてプロコン診断士が参画し、事業者支援の実務経験を積んでいただく事業です。

6. 中小企業診断士受験講座活動

当協会設立当時から学校法人大原学園大分校と共催で、中小企業診断士第1次試験受験対策講座を開催しています。次世代の診断士育成への貢献を目指していますが、講師を担当することは中小企業診断士として自己啓発の機会でもあります。



プロコン・企業内診断士向けのイチ押し!の活動

沖縄県内での中小企業診断士の活動が活発になり、その知名度が徐々に上昇しています。中小企業診断士には、難易度の高い国家試験を通過したプロフェッショナルというイメージがある一方で、実際に行う業務についての理解は十分ではありません。

また、税理士や弁護士と比較すると、知名度や認知度はまだ低いのが現状です。この状況を改善するため、令和5年度に当協会会員が情報発信研究会を設立しました。設立に際しては、埼玉県中小企業診断協会との意見交換があり、有益なアドバイスやヒントをいただきました。独立診断士や企業内診断士が月1回集まり、県内の課題や現場での経験について、地方紙で発信しています。

記事タイトルの付け方や序論の論点設定、背景の説明、主張と根拠、メッセージの伝え方などについては、メンバー間で意見交換をしながら進めています。マスコミへの情報発信は難しい作業ですが、その過程で「書く力」「まとめる力」「発信する力」を磨き、コンサルタントとしてのスキルアップを目指しています。

研究会メンバーはシステムエンジニア、金融機関、飲食店、損保会社、マスコミなど、多様なバックグラウンドを持っています。異なる文化や経験について学び合い、尊重し合いながら、スキルの向上に取り組んでいます。

今後は、WebメディアやSNSを活用した情報発信に注力し、執筆や出版などの活動も展開していきたいと考えています。県内のさまざまな課題に対して、診断士視点でのアプローチを追求するとともに、企業経営や運営に関する課題への支援事例を情報発信し、共有することで、問題解決に貢献していきます。

議論のテーマ(案)は、以下のとおりです。

- 人材の確保について
- 技術力や開発力の強化
- 営業力・販売力等の強化
- 技能承継について
- 生産性向上について
- 人材育成に関する課題について
- ブランド力や顧客満足度の向上
- 経営資金の可視化について
- 資金繰り対策について
- 労働環境改善について
- 生産性向上に関する解決策
- コストダウンの実現
- 後継者問題(事業承継)
- 働き方改革関連法について
- 積極的なIT投資について

(文責: 安谷屋 盛広会員)



情報発信研究会の様子(会場: 沖縄県中小企業診断士協会)

会員診断士からの メッセージ

企業内診断士を楽しむ！ ～企業内でこそ輝く中小企業診断士を目指して～

東京都中小企業診断士協会 佐々木 静

私は中小企業向け業務ソフトを開発・販売するソフトウェアメーカーに勤めています。2019年に中小企業診断士として登録し、今では会社の仕事も中小企業診断士としての仕事もバリバリ行い、自他ともに認める活動派企業内診断士となりました。

この記事では、中小企業診断士としての経験が私にもたらした変化を、これまでの活動とともにお伝えいたします。

◆目標は「社業に貢献」…でも何をすればよいのか？

中小企業診断士を志したのは、入社から4年目でした。業務にも慣れ、自分の成長が鈍化したように感じていた時期に、上司から資格取得を勧められたことがきっかけでした。あまり深く考えず、軽い気持ちで勉強を始めたのですが…資格を取得して、私の考え方や働き方は大きく変わりました。

当初は会社が推奨しているからという理由で取得した資格であったため、目標は「社業に貢献」という漠然としたものでした。しかし、いざ中小企業診断士になってみると、どうやって社業に貢献すればよいのか、知識ととるべき行動がすぐに結びつきませんでした。

もちろん、業務では説得力が増し、お客様により信頼を寄せてもらえるようになったと実感できました。しかし、せっかく苦勞して資格を取得したのだから、もっと活用しなければもったいないという思いが強くなりました。「悩んでも仕方がない。とにかく何でもやってみよう！」と1年目はプロコン塾に通い、人脈を広げながら、チャンスがあれば社業とは全く関係のない業種や支援内容でも手を挙げ、がむしゃらに診断士活動に打ち込みました。後に振り返ると、これがとても良かったのです。

◆社業と中小企業診断士としての経験を相互に生かす

1年目の活動で最も印象的だったのは、支援先の事業者とあるコンテストに応募し、最優秀賞を受賞したことです。一見、経営支援とは関係なさそうなコンテスト応募ですが、事業のアイデアを整理し、資料化し、プレゼンテーションする、という中小企業診断士としてのスキルが鍛えられる内容でした。

そして幸運なことに、翌年すぐにその経験を社業に生かすことができました。コロナ禍でリモートワークになり、社内の交流も減り少し落ち込み気味な空気を払しょくするため、顕彰制度に応募することになったのです。顕彰制度への自薦での応募は社内でも初めてであり、私の経験が少しは役に立つのではないかと考え、迷わずプロジェクトメンバーに応募しました。自社の経営層にインタビューをしたり、情報をまとめたりしていく中で、今まで以上に自社について深く知れたことや、一緒にプロジェクトに参加した同僚に多少なりとも刺激を与えられたことを、とても嬉しく思いました。

その後、自社だけでなく、お客様が顕彰制度に応募するご支援なども担当させてもらいました。ここで感じたのは、自分の業務と直接的に関係がない経験でも、何かしら生かせるのだということでした。

◆会社からの応援

1年目で診断士活動はいつか何かの役に立つと実感した私は、社外での診断士活動を多く行うようになり、その経験を周囲に積極的に話すように心がけました。人に話すことで自分自身が立ち止まらないようにする目的もありましたが、純粋に活動が楽しく、社業の役に立つため、中小企業診断士を目指す後輩が増えてくれれば

嬉しいと思っただけのことでした。

活動の機会が増え、有償のお仕事の依頼もいただくようになってきました。会社には副業規定がな



外部セミナーの様子

かったため、迷わず社長に相談しました。その仕事を体験することで自分がどのように社業に貢献できるか、これまでの活動と経験をもとに率直に伝えたところ、社長は私の想いを汲み取って応援してくれました。

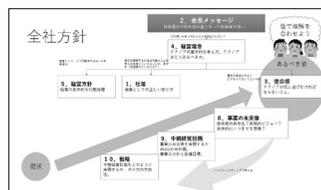
同じ頃、長く所属した事業部から離れ、新規事業部に異動しました。新規事業では、複数の中小製造業で構成される組織の運営を支援するITツールの開発に携わっています。前例のないシステムであり、パートナーである中小製造業の皆さんも模索をしながら組織を作り上げている最中であるため、中小企業診断士の目線でその組織のビジョン実現に向けた活動に寄り添い、ITで何ができるかを提案するよう心がけています。今まで経験のないことに立て続けに挑戦できたのも、中小企業診断士としての勉強や人脈から多様な分野に触れることができ、何とかできる！と勇気を持てたからだと思います。

そして2021年、会社と私にとって大きな転機が訪れました。当社が第11回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査員特別賞を受賞したのです。これをきっかけに、坂本光司先生が会長を務める「人を大切にする経営学会」に会社として参加することになり、私も活動メンバーとして声をかけていただきました。2023年からは学会のEMBAプログラム「経営人財塾」で学ぶ機会もいただきました。よい会社について多く学び、訪問をさせていただき、企業人や中小企業診断士としてだけでなく、人間としての成長にもつながる大変ありがたい機会となっています。

◆私のビジョン

ここまでの自分を振り返ると、やりたいことをやり、それを応援してくれる人がいて、何と幸運なことだろう！と感謝しかありません。すべては周囲のおかげですが、あえて自分で努力したと言えることは、自分に正直に、本当にやりたいことを周囲に包み隠さず話していたこと、そして全力であったことだと思います。

2023年、当社では社員の自主性を生かすことを目的に、組織運営に社員が参画できる委員会



社内検討資料

がいくつか立ち上がりました。私も「経営計画書・2030年ビジョンを作る会」「人を大切にする経営推進委員会」「福利厚生検討委員会」に参画し、まさに中小企業診断士として学んできたことを実践につなげています。始めてみると、経営層だけでなく社員同士の思いを知ることができ、とても刺激的です。経営を学んだ身として、経営層と社員をつなぐ立場になりたいという気持ちで、取り組んでいます。

企業内には実践の場があるのが大きな魅力です。自社での実践経験を生かして、多くの中小企業を勇気づけたい、その結果得られる経験を自社にも還元し、社内外ともに幸せに働く人を増やしたい、というのが今の私のビジョンです。今後も挑戦を続け、企業内で活躍し続ける中小企業診断士を目指します。

佐々木 静 (ささき じずか)

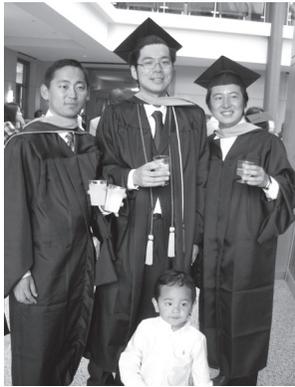
2019年中小企業診断士登録。東京都江東区出身。株式会社テクノアにて中小製造業向け生産管理ソフトのインストラクターを長年経験。その過程で診断士資格を取得。IT活用のゴールは中小製造業の経営課題解決と考え、さまざまな顧客支援を行っている。企業内での活動のほか、業種を問わない経営相談、経営施策実行支援、IT導入支援などの事業者支援や地域支援も行い、経験を積んでいる。



私は現在、インフラ系の公的企業で新規事業開発に携わっています。診断士資格は2014年3月に取得し、9年が経過しています。

◆資格取得を目指したきっかけ

米国でMBAを取得した私は、獲得した知識やスキルを国内向けにチューニングし、また国家資格として対外的に形にしようと考え、診断士資格の取得を目指しました。資格取得に向けた学習



米国留学時代

で新たな学びとなったのは中小企業政策で、中小企業の現状及び中小企業の経営革新や経営基盤強化のための施策の理解は現在でも役に立っています。

その後、試験には合格したものの、当時の私は資格取得をゴールと考え、診断士資格を今後のキャリアにどう活かすのかを明確に描いていませんでした。しかし、実務補習で得られた診断士仲間に触発され、少しずつではありますが資格のキャリアへの活かし方を模索し、診断士ネットワークも拡大しています。もちろん、実務要件をクリアできないと資格が更新できないという切実かつ現実的な要請もあります。

本稿では、私がどのように企業内診断士として資格を活かしているかをご紹介します。

◆社内での取り組み

実務補習のメンバーと話をしている中で、社内の中企業診断士を組織化し、社内診断士会

として活動している事例があると聞き、自社でも同様の取組みができないかと情報収集を行いました。たま



実務補習メンバーと

たま隣の部署に中小企業診断士が1名おり、幸先の良いスタートを切ったように思いましたが、自社では中小企業診断士は希少種だったようで、結局私も含めて3名しか見つけられませんでした。また、そのうち1名も遠方への転勤が決まっていたため、組織化はあきらめざるを得ませんでした。オンラインが当たり前となった今であれば、オンラインミーティングでディスカッションや情報共有を行うことなども可能ですので、また違った展開があったかもしれません。

こうして組織化はあきらめましたが、せつかなので社内で何か中小企業診断士らしい活動をしようと盛り上がり、社内調整の上、グループ会社の企業診断を行うことになりました。実務補習をなぞるような、まだつたない内容ではありましたが、BSC（バランスト・スコアカード）のまとめ方をベースに会社全体の現状と課題を明らかにするとともに、改善提案まで踏み込んだ大作となりました。これらを報告書としてまとめ、診断を受け入れてくれたグループ会社の経営陣へ報告会を行いました。報告会後には、経営陣から報告書で上げていた提案の1つであった労務系の補助金取得に向けた情報収集が即刻指示されました。診断士資格があるからこそ、プロとして自信を持って診断ができ、提案も経営陣に真摯に受け取ってもらうことができた成果でした。

◆社外での取組み

一方で、ちょっとしたきっかけから長期の企業支援となっている社外活動もあります。

経営の高度化に熱心な2代目社長率いる中小企業とつながる機会があり、資格更新に必要な診断助言業務の実績づくりのため、診断士仲間と支援を行うこととなりました。社長と経営統括室長へのヒアリングに始まり、売上や利益の拡大に向けてBMC（ビジネス・モデル・キャンパス）を用いて経営診断を行いました。

診断士資格を持っているとはいえ、部外者で能力もよくわかっていただけていないため、当初はヒアリングを重ねても相談される経営課題は通り一遍のもので、会社事情もなかなか本質をつかめないもどかしい部分がありました。打ち合わせ後に毎回開くメンバーの反省会でも、社長の心をどう開くか、どうしたら信頼を得られるかといった話題も多かったと記憶しています。しかし、ヒアリングの回数を重ねるうちに変化が現れ、社長との距離がぐっと縮まるのを感じました。Silver Bullet（特効薬）があったわけではありませんが、複数のメンバーが社長の課題に真摯に向き合っていることを、時間をかけて評価していただいたのかなと思っています。

現在も定期的に支援を行っていますが、補助金申請の支援といった具体的な課題解決の場合もあれば、現在の会社の状況をヒアリングしながら、とりとめのないディスカッションに終わる時もあります。それでも社長には喜んでいただけているようで、やはり社長業というのは孤独なのだろうな、そのような話をできる場を設定できることにこそ中小企業診断士の価値があるのではないかと考えたりもします。

◆最近の活動

自社では5年前から新規事業開発に関わるようになり、現在はマネージャーとしてそれを主導する立場となっています。会社だけでなく、

自身の持っているものもすべて使って新しい取組みを作り出していくことが必要なわけですが、診断士資格で得られた人的ネットワークやそこから得られる情報などは、自分にとって非常に重要なリソースとなっています。

また、新規事業開発では異業種との個人のネットワーキングが欠かせないため、結果的にはありますが、チャネルが1つ多い状態を作り出せたように感じます。交流会などでは、診断士資格の取得を目指していた方や現在目指している方も多く、最近の診断士人気を実感するとともに、ちょっとした話題のきっかけづくりに活用できていたりもします。

そのほか、社内で新規事業開発系の研修をデザインし直すことにも関与しているのですが、診断士資格の受験科目がビジネスを網羅した内容となっているため、必要な知識やスキルの全体像を把握した状態で研修の検討を始めることができている。全体像を頭に置きながら、社員が取得すべき知識やスキルを選定したり、実務寄りに内容を調整したりレベル感を補正したりなどしており、実務として経験していない分野も知識として有していることのありがたみを感じます。

企業内診断士であるため、資格から直接恩恵を受けることはありませんが、年齢を重ねてワークとライフが密接につながるようになってきた私にとって、両者をより充実させてくれている資格となっており、今まで以上にその価値を発揮してくれています。

西田 健祐 (にしだけんすけ)

2014年中小企業診断士登録。大阪府中小企業診断協会所属。インフラ系の公的企業にて、コールセンターの運営やエスカレーション対応に従事した後、米国留学。帰国後は、経営企画部門にて投資審査の立上げに関わったほか、事業部門にて中期計画や年度計画の策定を担当。現在はマネージャーとして、会社における新規事業開発を主導。



◆はじめに

皆さん、こんにちは。藤本隆と申します。愛知県中小企業診断士協会（以下、愛知県協会）に所属する企業内診断士です。

私は2011年に診断士登録を行い、現在13年目になります。その間、企業内診断士として活動してきましたが、本稿では資格を取得したからこそ可能になった活動をご紹介します。

◆私の経歴

診断士活動の前に、まずは私の経歴を記したいと思います。

私は愛知県春日井市出身で、大学まで愛知で過ごしました。1990年、就職を機に神奈川県川崎市に移り、SEとして3年間過ごしました。その後、地元に戻る必要があり、職種を営業に変えて愛知に戻りました。主に官庁や自治体系の担当営業として勤務していましたが、2005年に東京へ転勤になり、再度地元を離れることとなりました。

診断士資格の存在は2001年に知ったのですが、きっかけは社内の販売店向けイベントで資格を持った幹部社員が紹介を行ったことでした。その後、自分でも診断士資格について調べ始めましたが、取得にあたって実際に行動を始めたのは東京への転勤後となります。

2011年に資格取得後は、東京都中小企業診断士協会（以下、東京協会）に入り、研究会活動を行いました。その後、2019年に再度名古屋へ転勤となったことから、2022年、愛知県協会へ異動することとなりました。

◆企業内での診断士活動

私が診断士資格を取得した2011年当時、幸いなことに社内にはすでに診断士会が存在し

ていました。診断士会は2006年から活動し、100名近くの有資格者が所属していました。私もさっそく入会を決め、新入会員の役割として事務局に所属し、他社の診断士会との交流会（異業種交流会）の事務係を行いました。これが、社内での最初の診断士活動です。このことをきっかけに、社内のみならず、他社の中小企業診断士とお会いする機会が増え、人脈形成に役立つことになりました。

また、個別に他社の診断士会と交流を持つこともあり、ある時、住宅設備メーカーの診断士会と会合を行いました。その中に、プロ野球（特に名古屋のチーム）に大変詳しい方がいらっしゃり、私も子どもの頃からのファンだったので意気投合し、現在も中小企業診断士としてだけでなく、同じチームの追っかけとしても親しくしていただいています。

これらの社内診断士会を通じた活動が私の企業内での診断士活動ですが、他社の診断士会との交流のほかに、「取引先の経営支援」「社内好流会」といった活動も行っています。

「取引先の経営支援」は、当社の取引先の抱えている課題を解決するため、また診断士会メンバーの実務ポイント獲得のために行っているものです。すでに社外で実績のあるメンバーもあり、診断ノウハウを分かち合う場にもなっています。

また「社内好流会」は、診断士会メンバーの交流の場です。2ヵ月に1回、業務時間外にTeams会議で開催していますが、それぞれが好んで参加するため、あえて「好流会」と呼んでいます。オンライン開催と



なったことで、愛知在住の私でも参加でき、大変ありがたいです。会社を退職したOB会員（賛助会員）も参加できる仕組みになっており、退職後の中小企業診断士の活動内容も聞くことができ、大変参考になります。

◆企業外での診断士活動

私の企業外での診断士活動は、自身の本業から派生した活動と診断士協会を通じた活動の2つに分けられます。

本業から派生した活動は、お付き合いのある工事協力会社とソフトウェア会社の診断業務です。本業は官庁自治体の工事を請け負っており、設備を設置したりケーブルを配線したりする際には、工事協力会社が必要となります。同社は、社長の兄と副社長の弟に数名の社員という規模ですが、その会社の経営診断を行いました。また、社員50名程度のソフトウェア会社については、同社の役員から社員の評価手法を構築したいとお話をいただき、助言を行いました。

一方、診断士協会を通じた活動は、研究会活動となります。東京協会では複数の研究会に参加していましたが、今でも在籍しているのは「住宅ビジネス研究会」です。同会は元々、地域に存在する工務店を支援するために発足し、現在は住宅ビジネス関連の中小企業（建築資材会社、不動産会社、リフォーム業者、マンション管理等）へと活動範囲を拡大しています。会員は約30名で、月1回の定例会が活動の中心となっています。

私がこの研究会活動を継続できている理由は、父が建築板金業の職人で、私も手伝いで建築現場に足を運ぶ機会が多く住宅に親しみがあつたため、また、研究会が日曜日に行われ参加しやすかったためです。もちろん、研究会には多種



多様な経歴をお持ちの中小企業診断士が集まり、楽しいことは言うまでもありません。現在は愛知からオンライン参加をしていますが、時々東京まで出向いて現地参加をしています。

また、異動した愛知県協会では、「人的資本経営研究会」に参加しています。参加したきっかけは、初めて愛知県協会総会に参加した際の懇親会でお話をさせていただいた方が研究会メンバーだったことと、「人的資本」という言葉が新鮮だったことによります。

◆まとめ

私の会社では、2018年から副業を認めていましたが、2023年10月、私も副業申請を行ったところでした。診断士資格を取得した時点では、資格を活用するには独立しかないと考えていましたが、これからは副業という形態も可能になり、企業内診断士も診断士活動を十分に行うチャンスが整ってきたように思います。

さらに、オンラインでの活動が一般化されてきたことで、場所の制約がなくなり、私のように愛知在住でも東京の研究会に参加できたりすることのメリットは大きいと思います。現在は、資格取得前には考えてもいなかった活動や人脈ができており、今後もこの活動を継続していきたいと思っています。

本稿が皆様のご活躍の一助となれば幸いです。

藤本 隆（ふじもと たかし）

大学卒業後、情報通信会社に勤務。主に官公庁向けの情報通信システムの営業を行っている。

2011年中小企業診断士登録。2011年～2022年は東京協会所属、現在は転勤により愛知県協会へ移動。



「企業内診断士でもできる」はたくさん！ 副業を通じてやってみたいことに果敢に挑戦

埼玉県中小企業診断協会 藤原 彩香

◆はじめに

私は大学卒業後、商社に約8年間勤務し、食品（菓子）の輸出入に従事していました。その間、2018年に診断士試験に合格し、翌年、中小企業診断士として登録しました。

診断士登録後は、転職も経験しながら副業を通じてさまざまなチャレンジをしてきましたので、本稿でその一端をご紹介しますと思います。

◆勤め先への副業申請

診断士登録後、当時の勤め先に副業を認めてもらいました。副業解禁の流れが世の中に生まれつつある中、副業を認めた前例のない会社ではありましたが、ここであきらめるわけにはいかないといい、希望を伝えてみました。

すると、初めこそ驚かれましたが、社内に応援してくれる人が徐々に増えていき、その結果、副業の許可を得ることができました。「社外でこういう経験を積めば、社内にこうしたインパクトがある」と会社にとってのメリットを具体的に説明したことが、許可を得られた大きな要因だったかと思っています。

◆埼玉県協会での出会いから生まれた機会と気づき

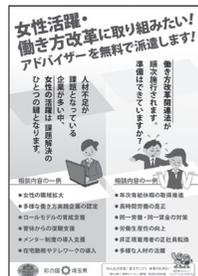
中小企業診断士の世界に飛び込んだばかりの頃は、右も左もわからない状態でした。私は地元が埼玉県でしたので、まずは埼玉県中小企業診断協会の新人向けイベントに参加しました。とてもアットホームな雰囲気です、すぐに入会を決め、毎月開催されている定例交流研修会に参加するうちに、あっという間に馴染むことができていました。

協会企画のさまざまなイベントや研修会を通じて顔を覚えていただくと、次第に仕事の機会もいただけるようになり、私の中小企業診断士としての初めての仕事は、協会からご紹介いただいたビジネスコンテストの簡易審査でした。業種別審査事典をはじめ、さまざ

まな文献を読みあさりながら、必死に審査コメントを書き上げたことを今でも覚えています。

その後は、協会から広く会員に募集がかかる案件に積極的に手を挙げていきました。その中で、埼玉県の「働き方見直し支援事業」のアドバイザーに登録し、企業を訪問して経営相談対応をしたことが大きな転機となりました。

それはちょうど30歳の誕生日でした。担当していた企業との打ち合わせの最終日、「藤原さんがいたから前に進むことができました。どうもありがとう！」という言葉をかけていただいたのです。企業や社会に貢献できているという実感がとても嬉しく、この資格を活かしてより幅広く経営支援に携わっていきたいと考えるようになり、コンサルティングファームに転職しました。



転機となった埼玉県の「働き方見直し支援事業」

埼玉県中小企業診断協会からの依頼で執筆した帝国データバンク「TEIKOKU NEWS 埼玉県版」への寄稿文「これからの経営を考える視点『エンカル』」

◆勤め先企業内でも生きる中小企業診断士としての力

現在の勤め先では、EPA（経済連携協定）の利活用サポートに従事しています。農林水産省、経済産業省、JETROでのセミナー講師や、社内体制構築支援等が主な業務です。

「高い論理的思考力」「現状から課題を抽出する感性」「課題へのアプローチをひねり出す際の引き出しの数」——職場の方々からはこのような点をよくほめていただくのですが、これらはおそらく、中小企業診断士として企業と接する中で培われてきたものなのだと思います。

ます。事業会社からコンサルティング業界に飛び込んでもすぐに馴染めたのは、中小企業診断士としての素地があったからだと考えています。その意味で、診断士資格は私に新しい挑戦をする勇気もくれました。

◆副業のギアを上げ、そして壁にぶつかる

現在の勤め先でも、副業を快く認めていただいております。引き続き副業を継続しています。最近はありがたいことに、直接仕事のお誘いをいただくことが増えてきました。

当時、診断士資格を取得して3年目だった私は、お誘いをいただけることがとにかく嬉しく、それらをすべて受けていた時期がありました。講演やセミナーの講師、補助金の申請支援、経営診断、執筆、研究会の運営等々、本当にさまざまな仕事を体験することができ、充実した日々でした。しかし次第に、ずっとこのペースでは続かないことがわかってきました。

時間と体力には限界があります。そして、本業があつての副業です。本業に支障が出てしまったり、心身を壊してしまったりしては本末転倒。本業を大切にしながら、心身の健康管理もきちんとしていく。言葉にすると簡単なのですが、その難しさに直面し、悩み、苦しみ、そして自分なりの“いい塩梅”がようやく見つかった診断士3年目でした。

副業でさまざまなことにチャレンジしてみようと思われている方にはぜひ、この視点を大切にしていきたいと思います。

◆副業で広がる世界

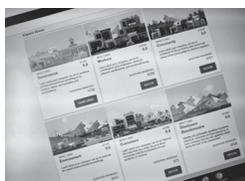
そのような壁を乗り越える中で、「私はいったい何をしたいのか」と、じっくり自分と対話をしました。そして、「自分の力（微力であったとしても無力ではない）を、環境や社会課題を解決するために使いたい」という気持ちが幼い頃から自分の芯にあることに気づきました。そこからはやりたいことが明確になり、「せつかく副業ができる環境があるのだから、やってみたいことをやってみよう」と思うようになりました。

とはいえ、サステナブルやエシカル関連の仕事の伝

手が初めからあつたわけではありません。そこでまずは、関連領域のセミナーや講座を受講したり、積極的にイベントに参加したりしました。

すると、診断士1年目の時と同じで、次第に顔見知りが増えていきました。そのつながりの中から、サステナブルやエシカル関連のコンサルティングや執筆といった仕事が次々と始まっていきました。人と人のご縁は本当に不思議なもので、ありがたいことだと日々感じています。

自社の事業が社会課題の解決につながり、その結果、きちんと売上と利益が出るようにする——そのための事業戦略や社内体制を一緒に考え、実行に向けたサポートができるようになりました。勤め先から離れたところで初めて自分で仕事を作り出していった経験、そしてそれが自分の大きな夢につながっているという充実感は、私自身を次のステージに押し上げてくれたと感じています。



エシカル・サステナブル関係の経営支援の際に使用しているツール(B Corp 認証のBIA(B Impact Assessment))



月1回のお打ち合わせペースで、1年ほどかけながら体制構築を進めています

◆おわりに

いかがでしたか？企業内診断士でもさまざまな挑戦ができるということが、少しでも皆様に伝わっていれば嬉しいです。診断士資格は「パスポート」だと思います。ぜひそのパスポートを使って、やってみたいことに果敢にチャレンジしてってください。

藤原 彩香 (ふじわら あやか)

コンサルティング会社に勤務する傍ら、「エシカル」(=人や地球環境、社会、地域に配慮した考え方や行動)という視点から経営・事業をデザインし、経済的価値と社会的価値を持続的に高めていく経営支援を進めている。



◀ note でプロフィールや活動を発信中

「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果

令和3年5月

一般社団法人 中小企業診断協会

一般社団法人中小企業診断協会ではこのほど、都道府県協会に所属する会員中小企業診断士に対し、その活動状況を把握することにより、中小企業診断士の活性化や地位向上を図るとともに、今後の事業展開を検討する際の資料とすることを目的として、アンケート調査を実施した。

その集計結果を、以下に掲載する。

＜調査方法＞

1. 調査対象：都道府県協会に所属する会員中小企業診断士10,846名
2. 調査方法：調査票郵送及び会員専用マイページ上における Web 回答
3. 調査時点：令和2年11月
4. 回答数：1,892名（回答率17.4%）

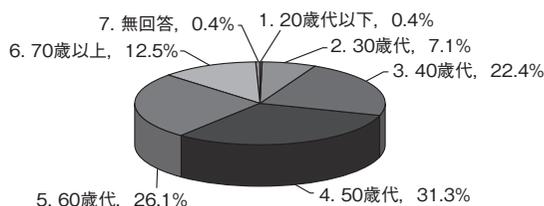
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

「50歳代」が31.3%と最も多く、「60歳代」26.1%、「40歳代」22.4%が続く。

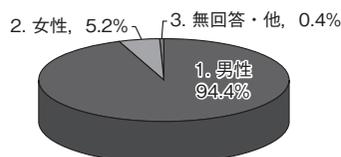
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



問3. あなたの性別は。

回答の94.4%が「男性」、5.2%が「女性」であった。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 男性	1,786	94.4
2. 女性	99	5.2
3. 無回答・他	7	0.4
回答数計	1,892	100.0

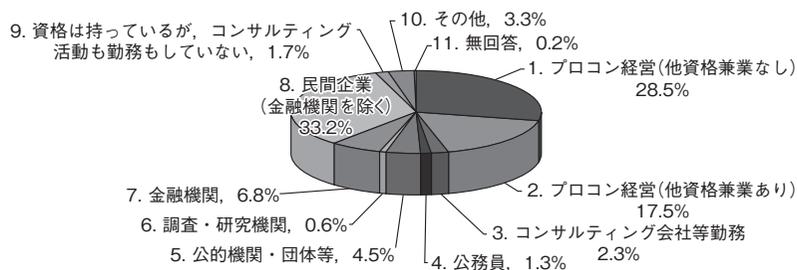


問4. あなたの職業は。

「プロコン診断士」が48.3%、「企業内診断士」が46.4%で、「プロコン診断士」が「企業内診断士」をやや上回った。

※本アンケート調査では、以下の1～3の方々を「プロコン診断士」、4～8の方々を「企業内診断士」と表現する。

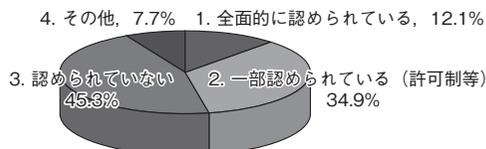
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



問5. 会社等にお勤めの方にお聞きします。あなたの会社では、副業が認められていますか。

「全面的に認められている」「一部認められている (許可制等)」の合計が47.0%と、約半数の会社で副業が認められている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 全面的に認められている	60	12.1
2. 一部認められている (許可制等)	173	34.9
3. 認められていない	224	45.3
4. その他	38	7.7
回答数計	495	100.0



問6. 中小企業診断士資格以外の保有資格は（○印はいくつでも）。

「なし」と回答した方が27.8%で最も多く、保有している資格は上位から「ファイナンシャルプランナー」21.7%、「情報処理技術者」17.6%、「販売士」10.0%となっている。

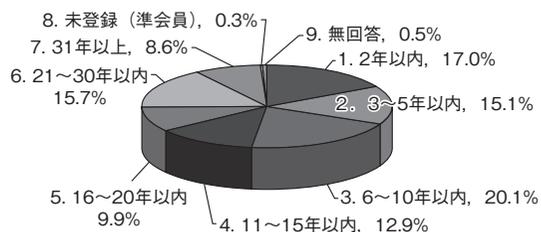
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. なし	486	27.8
2. 弁護士	9	0.5
3. 公認会計士（補）	9	0.5
4. 税理士	55	3.1
5. 司法書士	1	0.1
6. 行政書士	130	7.4
7. 不動産鑑定士（補）	7	0.4
8. 社会保険労務士	135	7.7
9. 技術士（補）	71	4.1
10. 情報処理技術者	307	17.6
11. ITコーディネータ	134	7.7
12. 販売士	175	10.0
13. ファイナンシャルプランナー	380	21.7
14. 弁理士	6	0.3
15. MBA	170	9.7
16. その他	413	23.6
	n=1,748	

問7. 中小企業診断士登録以来、何年が経過しましたか。

「登録5年以内」32.1%、「6～15年以内」33.0%、「16年以上」34.2%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 2年以内	321	17.0
2. 3～5年以内	285	15.1
3. 6～10年以内	381	20.1
4. 11～15年以内	244	12.9
5. 16～20年以内	187	9.9
6. 21～30年以内	297	15.7
7. 31年以上	162	8.6
8. 未登録（準会員）	5	0.3
9. 無回答	10	0.5
回答数計	1,892	100.0



問8. 中小企業診断士資格取得の動機は（○印はいくつでも）。

最も多い回答が「自己啓発、スキルアップ」61.7%で、「経営診断・支援に従事」48.9%、「経営コンサルタントとして独立」33.3%が続く。また、「定年後の資格活用」も31.5%と上位を占める。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 中小企業の経営診断・支援に従事したいと思ったから	924	48.9
2. 経営コンサルタントとして独立したいと思ったから	628	33.3
3. 経営コンサルタントとしての信用を高めるため	179	9.5
4. 資格を持っていると優遇されるから	129	6.8
5. 業務遂行上、資格を活用できるから	497	26.3
6. 経営全般の勉強等、自己啓発やスキルアップを図ることができるから	1,164	61.7
7. 定年後に資格を活用したいと思ったから	595	31.5
8. 転職等、就職の際に有利だから	175	9.3
9. その他	44	2.3
	n=1,888	

問9. 中小企業診断士資格取得時に、勤務先や関係先からはどう評価されましたか（○印はいくつでも）。

「処遇に変化はなかった」が40.4%と最も多く、以下、「上司・同僚から良い評価を得た」25.6%、「関係先から良い評価を得た」24.4%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 昇給・昇格した	112	6.1
2. 資格手当が支給された	241	13.1
3. 資格が活かされる部署に配置された	211	11.5
4. 上司・同僚から良い評価を得た	470	25.6
5. 関係先から良い評価を得た	448	24.4
6. 勤務先、関係先の処遇に変化はなかった	740	40.4
7. 取得したことを伝えていなかった	143	7.8
8. その他	110	6.0
	n=1,833	

問10. 中小企業診断士の資格更新要件のうち、実務従事ポイントの取得にあたって阻害要因はありますか。あるとすれば、その理由は（○印はいくつでも）。

「阻害要因がある」と回答した方は28.2%で、その理由は上位から「実務従事の機会がない」51.2%、「仕事内容が実務従事と関連しない」49.0%、「業務が忙しく、時間が取れない」46.9%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 阻害要因はない（問題なく取得できる）	1,180	71.8
2. 阻害要因がある	464	28.2
回答数計	1,644	100.0

選択肢	回答数	構成比 (%)
(1) 会社の業務が忙しく、実務従事を行う時間が取れない	217	46.9
(2) 実務従事の機会そのものがない	237	51.2
(3) 実務従事の要件認定が厳しい	131	28.3
(4) 勤務先の仕事内容が実務従事と関連しない	227	49.0
(5) その他	62	13.4
	n=463	

問11. あなたの实務従事ポイントの取得方法は（○印はいくつでも）。

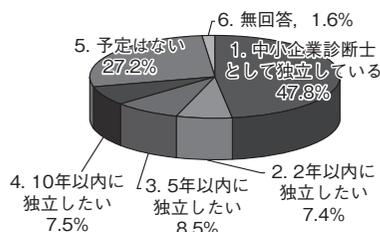
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 本業（コンサルティング業務等）で取得できる	975	52.1
2. 休日等を活用して、コンサルティング業務への参加	444	23.7
3. 県協会の研究会が主催するグループ診断への参加	187	10.0
4. 県協会が主催する窓口経営相談への参加	115	6.1
5. 県協会が主催する診断実務従事への参加	287	15.3
6. 所属企業内での診断活動（業務プロセス革新、経営革新等の提案活動）を行っている	153	8.2
7. 取引先中小企業へのコンサルティング活動（下請指導、リテールサポート等の提案活動等）を行っている	203	10.8
8. その他	90	4.8
	n=1,873	

問12. あなたは中小企業診断士として独立していますか。あるいは、今後独立する予定はありますか。

47.8%の方が「独立している」と回答した。一方、「2年以内」（7.4%）「5年以内」（8.5%）「10年以内」（7.5%）に「独立したい」方の合計は23.4%で、「予定はない」（27.2%）方と比較すると、現在独立していない方の半数弱に独立の意向があることがわかる。また、「独立している」方の平均経過年数は7.8年であった。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 中小企業診断士として独立している	904	47.8
2. 2年以内に独立したい	140	7.4
3. 5年以内に独立したい	161	8.5
4. 10年以内に独立したい	142	7.5
5. 予定はない	515	27.2
6. 無回答	30	1.6
回答数計	1,892	100.0



問13. 問12で予定はないと答えた方に伺います。その理由は（○印はいくつでも）。

「仕事の内容や職場環境に満足している」との回答が44.9%で最も多かった。一方、「能力不足」41.4%、「受注機会の確保が難しい」40.6%や、「収入が安定しない」40.2%、「現在に比べ、収入が低下」36.5%など、自身の能力や収入への不安が独立の意向に影響していることがうかがえる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 受注機会の確保が難しいと思うから	207	40.6
2. 収入が安定しないから	205	40.2
3. 現在のところ、自分の能力不足を感じているから	211	41.4
4. 現在の仕事の内容や職場環境に満足しているから	229	44.9
5. 現在に比べ、収入が低下するから	186	36.5
6. 資格の取得が目的であったから	29	5.7
7. 中小企業診断士という職業に魅力を感じていないから	11	2.2
8. 個人としての責任が重くなるから	25	4.9
9. その他	39	7.6
	n=510	

問14. 現在、あなたはコンサルティング業務（副業等を含む）を行っていますか。行っている場合は、何年が経過していますか。

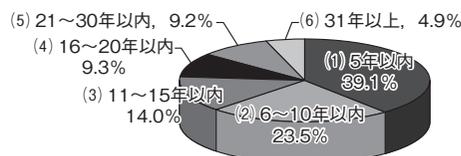
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

また、「行っている」と回答した方の業務開始からの経過年数は「5年以内」が39.1%、「6～10年」が23.5%で、10年以内の方が6割以上を占める。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. コンサルティング業務を行っている	1,230	65.7
2. コンサルティング業務を行っていない	642	34.3
回答数計	1,872	100.0

コンサルティング業務を行っている場合の経過年数

選択肢	回答数	構成比 (%)
(1) 5年以内	455	39.1
(2) 6～10年以内	274	23.5
(3) 11～15年以内	163	14.0
(4) 16～20年以内	108	9.3
(5) 21～30年以内	107	9.2
(6) 31年以上	57	4.9
回答数計	1,164	100.0



問15. 以下の設問からは、問14でコンサルティング業務を行っていないと答えた方のみへの質問です。あなたがコンサルティング業務を行っていない理由は（○印はいくつでも）。

最も多かった回答は「機会がない」47.3%で、コンサルティング業務に従事していない方の多くが機会不足を理由に挙げている。一方、「時間的制約」42.2%、「副業禁止」41.3%と、業務上の制約を理由に挙げる方も多い。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 資格を自分の仕事に生かしているから	115	18.0
2. 会社の仕事に追われ、時間と余裕がないから	270	42.2
3. 会社との契約上、副業ができないから	264	41.3
4. 機会がないから	303	47.3
5. 自分の能力不足	185	28.9
6. 関係者の理解不足	19	3.0
7. その他	36	5.6
	n=640	

問16. あなたが中小企業診断士として志向している項目を最大2つまで選び、その順位番号をご記入ください。

志向している項目の1位は上位から順に「経営全般の勉強等、スキルアップ」30.5%、「定年・退社後の資格活用」22.8%、「ネットワークづくり」19.5%で、順番は異なるが2位に挙げられたのも前述の3項目であった。現在の仕事を続けながら、企業内でのキャリアアップや定年・退社後に向けて専門性を高めていく志向が強いことがうかがえる。

選択肢	1位		2位	
	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
1. 診断士仲間、異業間の人間関係形成やネットワークに活用したい	66	19.5	82	24.6
2. 自分の担当業務の専門性を高めたい	56	16.6	35	10.5
3. 経営全般の勉強等、スキルアップを図りたい	103	30.5	78	23.4
4. 定年後、または退社後に資格を活用したい	77	22.8	84	25.2
5. 休日等を利用してコンサルティング業務に活用したい	33	9.8	49	14.7
6. 特にない	3	0.9	5	1.5
回答数計	338	100.0	333	100.0

問17. 以下の設問からは、問14でコンサルティング業務を行っている方のみへの質問です。次の中で、あなたがコンサルティング業務で支援している対象に近いものを最大3つまで選び、その順位番号をご記入ください。

1位は「中小企業」43.5%、「小規模企業」36.5%で回答の8割を占め、2位・3位は「個人事業主」を加えた3つがそれぞれ上位を占めた。

選択肢	1位		2位		3位	
	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
1. 大企業	36	2.9	29	2.6	60	6.7
2. 中堅企業	60	4.9	100	8.9	91	10.2
3. 中小企業	531	43.5	302	26.9	179	20.0
4. 小規模企業	446	36.5	403	35.9	118	13.2
5. 個人事業主	70	5.7	209	18.6	258	28.9
6. 医療機関	9	0.7	5	0.4	24	2.7
7. 社会福祉法人	3	0.2	11	1.0	22	2.5
8. NPO法人	5	0.4	8	0.7	27	3.0
9. 農業団体	4	0.3	6	0.5	21	2.4
10. 公的機関	45	3.7	37	3.3	68	7.6
11. 海外の企業・団体	1	0.1	4	0.4	7	0.8
12. その他	12	1.0	9	0.8	18	2.0
回答数計	1,222	100.0	1,123	100.0	893	100.0

※小規模企業は商業・サービス業→従業員5人以下、製造業その他→従業員20人以下です。

問18. あなたがコンサルティング業務を行う際の依頼を受けたきっかけについて、多いものを最大5つまで選び、その番号をご記入ください。

1位は「中小企業支援機関・商工団体等からの紹介」が24.8%と最も多い。そのほか、「他の中小企業診断士・団体からの紹介」「県協会からの紹介」「現在や過去の顧問先企業からの紹介」等が上位を占め、仕事の獲得に際しては人的ネットワークの構築が重要であることがうかがえる。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位		4位		5位	
1. 講演会・経営者向けイベント	48	4.0	43	4.2	44	6.0	38	8.1	22	6.2
2. 相談窓口	77	6.4	58	5.6	41	5.6	37	7.9	32	9.0
3. ユーザー企業からの直接依頼（ウェブサイト等）	82	6.8	46	4.5	55	7.5	39	8.4	26	7.3
4. 県協会からの紹介	127	10.5	130	12.7	69	9.4	40	8.6	24	6.8
5. 中小企業支援機関・商工団体等からの紹介	299	24.8	176	17.1	91	12.4	33	7.1	18	5.1
6. 金融機関からの紹介	85	7.1	104	10.1	73	10.0	39	8.4	25	7.0
7. 他の中小企業診断士（または中小企業診断士を中心とした団体）からの紹介	128	10.6	141	13.7	99	13.5	71	15.2	34	9.6
8. 他資格専門家からの紹介	33	2.7	57	5.6	69	9.4	39	8.4	40	11.3
9. 現在や過去の顧問先企業からの紹介	100	8.3	86	8.4	56	7.7	48	10.3	35	9.9
10. 以前の勤務先等からの紹介	43	3.6	35	3.4	25	3.4	16	3.4	20	5.6
11. コンサルティング会社・研修会社からの紹介	51	4.2	41	4.0	31	4.2	18	3.9	20	5.6
12. 友人からの紹介	76	6.3	77	7.5	51	7.0	33	7.1	38	10.7
13. 執筆物（書籍・雑誌等）の読者からの依頼	5	0.4	9	0.9	13	1.8	11	2.4	11	3.1
14. その他	50	4.2	24	2.3	14	1.9	5	1.1	10	2.8
回答数計	1,204	100.0	1,027	100.0	731	100.0	467	100.0	355	100.0

問19. あなたは昨年1年間で、次のコンサルティング業務を何日行いましたか。おおよその日数をご記入ください。また、そのうち中小・小規模企業を対象とする業務は何日ですか。

「経営支援業務」が82.5日と最も多く、「診断業務」「調査研究業務」が続く。「その他」では、「各種審査業務」「窓口相談業務」等の回答が多くみられる。

なお、中小・小規模企業が業務全体に占める割合は、9割弱となっている。

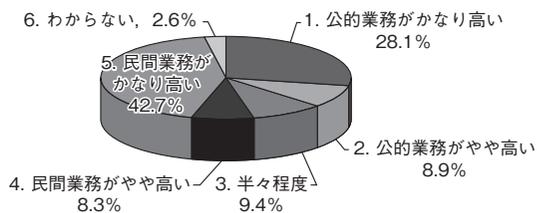
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※経営相談は、内容により「1. 診断業務」「2. 経営支援業務」のいずれかに含めてください。
 ※診断業務は、ヒアリングを行い、現状を把握し、問題点の指摘や経営改善のアドバイス（必要に応じ、報告書の作成）を行う業務、経営支援業務は、経営に関するアドバイス全般です。

問20. あなたの仕事を大きく分けて公的業務（国・都道府県・市町村，商工会議所等中小企業関係機関），民間業務とするなら，売上に占める割合はどちらがどの程度高いですか。

公的・民間業務の売上の割合は，「民間業務がかなり高い」42.7%，「公的業務がかなり高い」28.1%で二極化しており，売上ベースで見ると民間業務の占める割合が高くなっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 公的業務がかなり高い	342	28.1
2. 公的業務がやや高い	108	8.9
3. 半々程度	115	9.4
4. 民間業務がやや高い	101	8.3
5. 民間業務がかなり高い	521	42.7
6. わからない	32	2.6
回答数計	1,219	100.0



問21. 次の中で，あなたが専門家登録等を行っている組織・機関は（○印はいくつでも）。

最も多かった回答が「商工会・商工会議所」41.8%で，「ミラサポ」34.2%，「行っていない」32.7%，「都道府県」30.9%が続く。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 専門家登録等を行っていない	396	32.7
2. 中小企業基盤整備機構	224	18.5
3. よろず支援拠点	104	8.6
4. 都道府県（専門家・相談員等）	374	30.9
5. 市区町村（専門家・相談員等）	192	15.9
6. 商工会・商工会議所（専門家・相談員等）	506	41.8
7. ミラサポ	414	34.2
8. その他	94	7.8
	n=1,211	

問22. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

ここでは，問20で公的・民間業務の売上の割合が「かなり高い」と回答した方を対象に集計を行った。「公的業務がかなり高い」方の22.1%，「民間業務がかなり高い方」の47.6%が顧問契約を結んでおり，2倍以上の差がある。また，顧問先数や1ヵ月あたりの訪問日数，顧問料ともに大きな開きが見られる。

■問22【顧問契約】-①あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

回答数／ 構成比 (%)	1	2	3
	顧問契約はない	顧問契約をしている	合計
公的業務がかなり高い	254 77.9	72 22.1	326 100.0
民間業務がかなり高い	248 52.4	225 47.6	473 100.0

■問22【顧問契約】-②顧問契約をしている場合

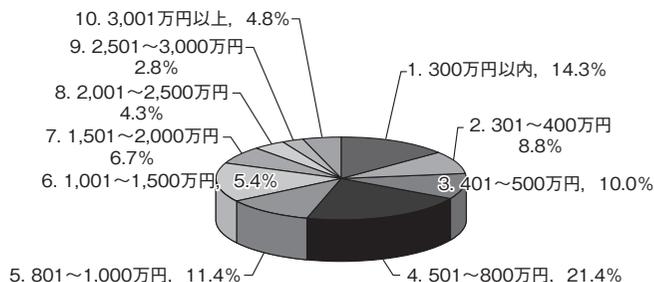
回答数／ 平均	1	2	3
	顧問先は何社ですか	平均で1ヶ月何日出向きますか	顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

問23. あなたのコンサルティング業務の年間売上（または年収）は、おおよそいくらですか。

ここでは、問19でコンサルティング業務日数の合計が「100日以上」と回答した方を対象に集計を行った。

最も多かったのは「501～800万円」21.4%で、「1,001～1,500万円」15.4%が続く。なお、年間売上が1,001万円以上の方の割合は34.0%と、前回調査（2016年）の38.0%よりも低下している。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 300万円以内	83	14.3
2. 301～400万円	51	8.8
3. 401～500万円	58	10.0
4. 501～800万円	124	21.4
5. 801～1,000万円	66	11.4
6. 1,001～1,500万円	89	15.4
7. 1,501～2,000万円	39	6.7
8. 2,001～2,500万円	25	4.3
9. 2,501～3,000万円	16	2.8
10. 3,001万円以上	28	4.8
合計	579	100.0



問24. あなたの現在のコンサルティング報酬はいくらですか。平均と最高額を千円単位でそれぞれご記入ください。

ここでは、問19でコンサルティング業務日数の合計が「100日以上」と回答した方を対象に集計を行った。

上記のうち、問20で「公的業務がかなり高い」と回答した方と「民間業務がかなり高い」と回答した方では、平均・最高額ともに、金額にかなりの開きがみられる。なお、前回調査（2016年）と比較すると、金額はやや低下している。

■問20で「1. 公的業務がかなり高い」回答者の報酬額

	平均 (千円)
診断業務 (平均)	37.7/日
診断業務 (最高)	57.6/日
経営支援業務 (平均)	37.5/日
経営支援業務 (最高)	79.9/日
調査研究業務 (平均)	53.6/日
調査研究業務 (最高)	80.4/日
講演・教育訓練業務 (平均)	48.1/日
講演・教育訓練業務 (最高)	80.5/日
執筆業務 (平均)	7.8/400字
執筆業務 (最高)	12.6/400字
その他 (平均)	29.5/日
その他 (最高)	40.8/日

■問20で「5. 民間業務がかなり高い」回答者の報酬額

	平均 (千円)
診断業務 (平均)	98.3/日
診断業務 (最高)	118.8/日
経営支援業務 (平均)	112.5/日
経営支援業務 (最高)	144.8/日
調査研究業務 (平均)	89.7/日
調査研究業務 (最高)	101.8/日
講演・教育訓練業務 (平均)	119.0/日
講演・教育訓練業務 (最高)	181.1/日
執筆業務 (平均)	6.4/400字
執筆業務 (最高)	12.6/400字
その他 (平均)	61.0/日
その他 (最高)	95.4/日

問25①. 以下の設問からは、全員にお伺いします。次の選択肢の中で、あなたが得意とする分野をご記入ください。

最も得意とする分野は、上位から「経営企画・戦略立案」23.3%、「財務」13.3%、「販売・マーケティング」11.9%、「情報化・IT化」9.4%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	430	23.3	374	21.4	236	14.8
2. 販売・マーケティング	220	11.9	241	13.8	147	9.2
3. 技術・製品開発	73	4.0	63	3.6	54	3.4
4. 生産管理	96	5.2	110	6.3	68	4.3
5. 物流	18	1.0	22	1.3	17	1.1
6. 財務	245	13.3	161	9.2	135	8.5
7. 人事・労務管理	102	5.5	103	5.9	113	7.1
8. 情報化・IT化	174	9.4	102	5.8	94	5.9
9. 海外展開・国際化	39	2.1	32	1.8	43	2.7
10. 法務・特許	25	1.4	13	0.7	19	1.2
11. 医療・福祉・介護	19	1.0	17	1.0	22	1.4
12. 農林水産振興	19	1.0	15	0.9	15	0.9
13. 観光振興	4	0.2	14	0.8	17	1.1
14. 省エネルギー・新エネルギー	19	1.0	10	0.6	17	1.1
15. 環境保全	13	0.7	8	0.5	8	0.5
16. 創業支援	52	2.8	85	4.9	93	5.8
17. 事業再生	82	4.4	81	4.6	79	5.0
18. 事業承継・M&A	45	2.4	86	4.9	101	6.3
19. 商店街支援	6	0.3	23	1.3	25	1.6
20. BCP	8	0.4	33	1.9	28	1.8
21. 事業性評価	11	0.6	41	2.3	50	3.1
22. 経営全般	104	5.6	101	5.8	184	11.6
23. その他	44	2.4	13	0.7	26	1.6
回答数計	1,848	100.0	1,748	100.0	1,591	100.0

問25②. 次の選択肢の中で、あなたが現在活動している分野をご記入ください。

最も活動している分野は、上位から「経営企画・戦略立案」21.6%、「経営全般」11.6%、「販売・マーケティング」10.4%、「財務」10.3%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	386	21.6	308	20.0	191	14.6
2. 販売・マーケティング	185	10.4	214	13.9	136	10.4
3. 技術・製品開発	40	2.2	52	3.4	37	2.8
4. 生産管理	67	3.8	73	4.7	56	4.3
5. 物流	19	1.1	17	1.1	16	1.2
6. 財務	184	10.3	124	8.0	109	8.3
7. 人事・労務管理	98	5.5	110	7.1	82	6.3
8. 情報化・IT化	138	7.7	86	5.6	74	5.7
9. 海外展開・国際化	31	1.7	17	1.1	19	1.5
10. 法務・特許	26	1.5	7	0.5	20	1.5
11. 医療・福祉・介護	27	1.5	18	1.2	17	1.3
12. 農林水産振興	20	1.1	16	1.0	15	1.1
13. 観光振興	5	0.3	12	0.8	13	1.0
14. 省エネルギー・新エネルギー	12	0.7	8	0.5	9	0.7
15. 環境保全	13	0.7	7	0.5	4	0.3
16. 創業支援	62	3.5	89	5.8	87	6.6
17. 事業再生	81	4.5	63	4.1	71	5.4
18. 事業承継・M&A	65	3.6	79	5.1	71	5.4
19. 商店街支援	19	1.1	21	1.4	21	1.6
20. BCP	12	0.7	25	1.6	27	2.1
21. 事業性評価	10	0.6	38	2.5	38	2.9
22. 経営全般	207	11.6	137	8.9	168	12.8
23. その他	76	4.3	23	1.5	28	2.1
回答数計	1,783	100.0	1,543	100.0	1,309	100.0

問25③. 次の選択肢の中で、あなたが今後活動してみたい分野をご記入ください。

今後最も活動してみたい分野は、上位から「事業承継・M&A」16.3%、「経営企画・戦略立案」15.5%、「販売・マーケティング」8.1%、「情報化・IT化」6.8%の順となっており、事業承継・M&A分野への関心の高さがみてとれる。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	275	15.5	179	11.4	115	8.4
2. 販売・マーケティング	143	8.1	153	9.8	94	6.9
3. 技術・製品開発	44	2.5	37	2.4	28	2.0
4. 生産管理	50	2.8	46	2.9	46	3.4
5. 物流	13	0.7	22	1.4	11	0.8
6. 財務	58	3.3	52	3.3	41	3.0
7. 人事・労務管理	92	5.2	68	4.3	81	5.9
8. 情報化・IT化	120	6.8	89	5.7	92	6.7
9. 海外展開・国際化	94	5.3	51	3.3	41	3.0
10. 法務・特許	9	0.5	15	1.0	13	0.9
11. 医療・福祉・介護	29	1.6	35	2.2	33	2.4
12. 農林水産振興	55	3.1	39	2.5	45	3.3
13. 観光振興	45	2.5	57	3.6	50	3.6
14. 省エネルギー・新エネルギー	26	1.5	17	1.1	29	2.1
15. 環境保全	20	1.1	24	1.5	25	1.8
16. 創業支援	107	6.0	124	7.9	106	7.7
17. 事業再生	96	5.4	130	8.3	102	7.4
18. 事業承継・M&A	289	16.3	199	12.7	150	10.9
19. 商店街支援	9	0.5	29	1.9	30	2.2
20. BCP	27	1.5	59	3.8	49	3.6
21. 事業性評価	34	1.9	52	3.3	58	4.2
22. 経営全般	104	5.9	72	4.6	121	8.8
23. その他	31	1.8	16	1.0	11	0.8
回答数計	1,770	100.0	1,565	100.0	1,371	100.0

問25④. 次の選択肢の中で、今後需要が多くなる（伸びる）と考えている分野をご記入ください。

今後最も需要が多くなると考えている分野は、上位から「事業承継・M&A」33.6%、「情報化・IT化」24.1%、「事業再生」7.1%、「医療・福祉・介護」4.4%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	72	4.0	58	3.5	82	5.4
2. 販売・マーケティング	71	3.9	93	5.6	79	5.2
3. 技術・製品開発	10	0.6	15	0.9	16	1.1
4. 生産管理	3	0.2	13	0.8	10	0.7
5. 物流	8	0.4	17	1.0	16	1.1
6. 財務	11	0.6	17	1.0	19	1.3
7. 人事・労務管理	53	2.9	71	4.3	49	3.3
8. 情報化・IT化	434	24.1	222	13.3	175	11.6
9. 海外展開・国際化	44	2.4	78	4.7	95	6.3
10. 法務・特許	3	0.2	17	1.0	12	0.8
11. 医療・福祉・介護	80	4.4	80	4.8	99	6.6
12. 農林水産振興	43	2.4	38	2.3	38	2.5
13. 観光振興	24	1.3	33	2.0	43	2.9
14. 省エネルギー・新エネルギー	34	1.9	65	3.9	70	4.6
15. 環境保全	33	1.8	62	3.7	74	4.9
16. 創業支援	31	1.7	75	4.5	99	6.6
17. 事業再生	127	7.1	222	13.3	105	7.0
18. 事業承継・M&A	605	33.6	323	19.4	206	13.7
19. 商店街支援	2	0.1	4	0.2	10	0.7
20. BCP	36	2.0	94	5.6	95	6.3
21. 事業性評価	19	1.1	44	2.6	50	3.3
22. 経営全般	28	1.6	19	1.1	56	3.7
23. その他	29	1.6	8	0.5	8	0.5
回答数計	1,800	100.0	1,668	100.0	1,506	100.0

問25⑤. 次の選択肢の中で、今後需要が少なくなる（減少する）と考えている分野をご記入ください。

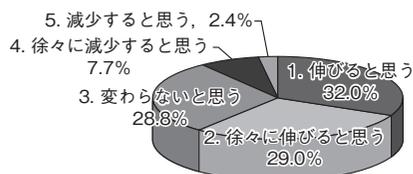
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	27	1.8	19	1.6	11	1.1
2. 販売・マーケティング	19	1.3	17	1.4	16	1.6
3. 技術・製品開発	38	2.5	31	2.6	27	2.7
4. 生産管理	98	6.5	65	5.5	65	6.5
5. 物流	31	2.1	54	4.5	49	4.9
6. 財務	126	8.4	82	6.9	60	6.0
7. 人事・労務管理	38	2.5	43	3.6	30	3.0
8. 情報化・IT化	9	0.6	7	0.6	13	1.3
9. 海外展開・国際化	101	6.7	60	5.0	50	5.0
10. 法務・特許	44	2.9	60	5.0	52	5.2
11. 医療・福祉・介護	6	0.4	9	0.8	12	1.2
12. 農林水産振興	89	5.9	108	9.1	91	9.1
13. 観光振興	63	4.2	105	8.8	58	5.8
14. 省エネルギー・新エネルギー	16	1.1	42	3.5	55	5.5
15. 環境保全	17	1.1	36	3.0	47	4.7
16. 創業支援	36	2.4	35	2.9	33	3.3
17. 事業再生	23	1.5	34	2.9	24	2.4
18. 事業承継・M&A	4	0.3	5	0.4	7	0.7
19. 商店街支援	567	37.6	218	18.3	137	13.7
20. BCP	28	1.9	32	2.7	42	4.2
21. 事業性評価	36	2.4	69	5.8	58	5.8
22. 経営全般	75	5.0	56	4.7	55	5.5
23. その他	15	1.0	3	0.3	5	0.5
回答数計	1,506	100.0	1,190	100.0	997	100.0

問26. あなたは今後、中小企業診断士のコンサルティング需要がどのようになると考えますか。

「伸びると思う」と回答した方は32.0%（前回調査（2016年）25.9%）で、「徐々に伸びると思う」29.0%（同36.1%）との合計は61.0%（同62.0%）となり、前回調査に引き続き、6割を超える方が今後のコンサルティング需要の増加を見込んでいる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 伸びると思う	598	32.0
2. 徐々に伸びると思う	542	29.0
3. 変わらないと思う	538	28.8
4. 徐々に減少すると思う	144	7.7
5. 減少すると思う	44	2.4
回答数計	1,866	100.0



47都道府県協会連絡先一覧

ブロック	県協会名	住 所	電 話
北海道 ・ 東 北	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F (公財)21あおり産業総合支援センター内	017-722-4053
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市着町4-5 カガヤ着町ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内	019-624-1363
	一般社団法人宮城県中小企業診断協会	〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303	022-262-8587
	一般社団法人秋田県中小企業診断協会	〒010-0013 秋田市南通築地1-1 2-C号	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断協会	〒990-8580 山形市城南町1-1-1 霞城セントラル2F	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断協会	〒960-8053 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま7F	024-573-6370
北関東 ・ 信 越	一般社団法人茨城県中小企業診断士協会	〒312-0032 ひたちなか市津田2454	0299-56-4301
	一般社団法人栃木県中小企業診断士会	〒321-0152 宇都宮市西川田7-1-2	028-612-8880
	一般社団法人群馬県中小企業診断士協会	〒371-0854 前橋市大渡町1-10-7 群馬県公社総合ビル5F	027-288-0257
	一般社団法人新潟県中小企業診断士協会	〒950-0944 新潟市中央区愛宕1-4-15 ジャスビル203号	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断士協会	〒390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F	0263-34-5430
南関東	一般社団法人埼玉県中小企業診断協会	〒330-0063 さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F	048-762-3350
	一般社団法人千葉県中小企業診断士協会	〒260-0028 千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5F	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断協会	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル3階 307号室	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0042 甲府市高畑2-2-15	055-222-7508
	一般社団法人静岡県中小企業診断士協会	〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート3F	054-255-1255
	中 部	公益社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8階 809A
一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会		〒500-8833 岐阜市神田町1-8-5 協和興業ビル5階 高橋和宏税理士事務所内	058-263-1500
一般社団法人三重県中小企業診断協会		〒514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5F	059-246-5911
一般社団法人富山県中小企業診断協会		〒930-0866 富山市高田527 情報ビル2F	076-433-1371
一般社団法人石川県中小企業診断士会		〒920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F	076-267-6030

近畿	一般社団法人福井県中小企業診断士協会	〒910-0804 福井市高木中央3-1001 2F	0776-53-8539
	一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会	〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 4F	077-511-1370
	一般社団法人京都府中小企業診断士協会	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78 京都経済センター403	075-353-5381
	一般社団法人奈良県中小企業診断士協会	〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階 302号	0742-20-6688
	一般社団法人大阪府中小企業診断士協会	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F	06-4792-8992
	一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター8F	078-362-6000
	一般社団法人和歌山県中小企業診断士協会	〒640-8152 和歌山市十番丁19 Wajima十番丁5F 水城会計事務所内	073-428-8151
中国	一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会	〒683-0063 米子市法勝寺町70	0859-46-0663
	一般社団法人島根県中小企業診断士協会	〒693-0001 出雲市今市町884	0853-25-0405
	一般社団法人岡山県中小企業診断士協会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所5F 501号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
	一般社団法人山口県中小企業診断士協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
四国	一般社団法人徳島県中小企業診断士協会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-655-3730
	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒760-8515 高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5F	087-884-1104
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断士協会	〒781-8121 高知市葛島2-7-30 サントノーレ葛島弐番館1102 梅原経営コンサルティング内	090-9552-3334
九州 ・ 沖縄	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバダント84-203	092-710-7781
	一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会	〒840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F	0952-28-9060
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0036 長崎市五島町5-34 トーカンマンション五島町212	095-832-7011
	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒860-0812 熊本市中央区南熊本3-14-3 くまもと大学連携インキュベータ208号室	096-288-6670
	一般社団法人大分県中小企業診断士協会	〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-538-9123
	一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会	〒880-0812 宮崎市高千穂通1-1-8 高千穂プラザビル3F	080-2744-2686
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0082 鹿児島市紫原2-7-1-105	090-9101-8789
	一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒901-0152 那覇市小禄1831番地1 沖縄産業支援センター3階314	098-917-0011

一般社団法人 中小企業診断協会

〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル5F ☎03-3563-0851(代)

<https://www.j-smeca.jp/>



11月4日は 中小企業 診断士の日

昭和23年11月4日、我が国の「中小企業診断制度」が発足しました。
当協会では、中小企業診断士の活動を発信するために、
11月4日を「中小企業診断士の日」として制定いたしました。